

## SCOPE

N°36

LA REVUE D'OMNES / THE OMNES REVIEW - DÉCEMBRE/DECEMBER 2019

**DÉCOUVRIR**

## DISCOVER

Les actualités des participations  
d'Omnes / News on Omnes's  
portfolio companies

8

**ACCOMPLIR**

## PERFORM

Omnes et Ilmatar en Finlande:  
un démarrage en fanfare ! /  
Omnes and Ilmatar hit the  
ground running in Finland!

17

**RENCONTRER**

## MEET

Rémi Aubert, Président  
cofondateur d'AB Tasty /  
Rémi Aubert, CEO cofounder  
of AB Tasty

22

**DÉCHIFFRER**

## DECIPHER

Nouveau paradigme :  
les énergies renouvelables dans  
un monde sans subvention /  
A new paradigm: renewable  
energy in a world without  
subsidies.

30

**S'INSPIRER /  
INSPIRE**

Les nouveaux enjeux  
de la cybersécurité /  
The new challenges  
of cybersecurity

24

03

ÉDITO  
EDITORIAL

06

ACTUALITÉS

NEWS

Pour ne rien manquer de l'actualité d'Omnes.  
Don't miss any news from Omnes.



08

DÉCOUVRIR

DISCOVER

Les actualités des participations d'Omnes.  
News on Omnes's portfolio companies.

17

ACCOMPLIR

PERFORM

Omnes et Ilmatar en Finlande : un démarrage en fanfare !  
Omnes and Ilmatar hit the ground running in Finland!



RENCONTRER

MEET

3 questions à Rémi Aubert, Président cofondateur d'AB Tasty.  
Meeting Rémi Aubert, CEO cofounder of AB Tasty.

22

24

S'INSPIRER

INSPIRE

Les nouveaux enjeux de la cybersécurité.  
The new challenges of cybersecurity.

30

DÉCHIFFRER

DECIPHER

Nouveau paradigme : les énergies renouvelables dans un monde sans subvention.  
A new paradigm: renewable energy in a world without subsidies.



Scope – La revue d'Omnes/The Omnes Review: 37-41, rue du Rocher – 75008 Paris. Directeur de la publication/Managing director: Fabien Prévost. Rédactrices en chef/Editors in Chief: Martine Sessin-Caracci et Gaëlle de Montoussé. Rédaction/Editorial: Gaëlle de Montoussé, Stéphanie Livingstone. Crédits photo/Photo credits: Batiweb, Ilmatar, Intys, Shutterstock, Studio Picabel, Wizaplace. Illustrations: Bénédicte Govaert (page 4), Lucy Tardivel (page 31). Traduction anglaise/English translation: Brackendale Consulting. ISSN : 2649-2520. Conception-réalisation/Production: EPOKA. Cette revue est imprimée sur un papier issu de forêts gérées durablement.

LOGO  
PEFC



**FABIEN PRÉVOST**  
CEO, OMNES

# Darkness

## DARKNESS

**A**bsence de visibilité = danger. Rassurez-vous, je ne vais pas rejoindre ici la cohorte de sonneurs de tocsin alertant d'une future crise mondiale. Mon propos dans ces colonnes sera plus pragmatique. En quelques mots, du danger de confondre métrique avec stratégie.

Aucun pilote ne s'aventurerait à prendre les commandes sans visibilité ni instruments. Il en est de même pour les entreprises. Une stratégie s'accompagne de métrique qui permet de l'évaluer. Les reportings sont aux managers ce que le tableau de bord est au pilote.

Vouloir relier des métriques de performance aux choix stratégiques est naturel<sup>(1)</sup>. Mais, à l'heure du big data, des ERP et autres CRM et surtout de l'intelligence artificielle dont on nous rebat les oreilles (une manière dans beaucoup de cas de repeindre nos bons vieux « algorithmes » avec une nouvelle couleur à la mode ?), la tentation est grande de donner au Dieu Data le pouvoir qu'il n'a pas. Le problème est le suivant : en voulant piloter les résultats d'une stratégie, les entreprises peuvent tomber dans des pièges.

**Illustration :** j'ai acheté il y a quelques mois un nouveau véhicule. Le vendeur m'a prévenu qu'un questionnaire de satisfaction me serait adressé. Il me priait « soit de mettre 10 à chaque question, soit de ne pas le remplir du tout, parce que toute note différente ferait baisser le score de la concession, et qu'il m'offrirait un accessoire en récompense de ma confiance » (sic). Le but de la marque est louable : évaluer son réseau de vente, dans une stratégie « satisfaction client ». Le vendeur, quant à lui, utilise les moyens marketing (l'accessoire offert) pour contourner le système. Tous les chiffres sont de facto faussés (résultat net de la concession et satisfaction client). Ils sont inutilisables par la marque pour évaluer ce pan de sa stratégie.

Autre exemple, celui des « likes » sur les réseaux sociaux. Encore un but louable, mais un système désormais vidé de son sens : course aux followers et aux petits cœurs (que des prestataires vous proposent d'ailleurs de générer pour vous). Résultat, on travaille à gonfler la métrique, en perdant de vue l'objectif initial.

Absence of visibility = danger. Don't worry, I'm not about to join the cohorts of doomsayers announcing the next world crisis. My comments in this column are more pragmatic. Put succinctly, they have to do with confusing metrics with strategy.

No pilot would think of taking off without any visibility or instruments. The same is true for companies. Metrics are necessary for evaluating a strategy. Reporting is to managers what the flight panel is to a pilot.

The desire to link performance metrics to strategic choices is natural<sup>(1)</sup>. However, at a time of Big Data, ERP and other CRM and especially Artificial Intelligence that we keep hearing about (a way of painting our good old algorithms with a trendy new colour?), it's tempting to give the God of Data more power than he has. The problem is that by using it to pilot the results of a strategy, companies can fall into traps.

**An example :** a few months ago, I bought a new car. The seller had told me that I would receive a customer satisfaction questionnaire. He asked me to “either give each question a 10 or leave it blank, since any other grade would lower the concession's score. As a reward, I'll throw in an accessory.” His intention was commendable: to measure his sales force through a strategy of “customer satisfaction.” As for the seller, he used marketing tools (the gift of an accessory) to get around the system. But in the process, figures concerning the concession were falsified (net income and customer satisfaction). They become useless to the brand for measuring this part of its strategy.

Another example concerns the “likes” on social media. Once again, the goal is commendable, but the system has become meaningless: a race to have followers and hearts (which some service providers can generate for you). The result: we work to inflate the metrics, losing sight of the original goal. And the numbers lose all sense. The job of influencer is self-destructing. Instagram is considering eliminating the concept of “likes”. Twitter's CEO, Jack Dorsey, even declared last April “that he regretted having created the ‘like’ key.”

*« Le danger provient de cette tendance naturelle de chacun à confondre ce qui est mesuré avec la mesure elle-même. »*



*“The danger comes from the natural tendency to confuse what is measured with the measure itself.”*

**FABIEN PRÉVOST**  
CEO, OMNES

Les chiffres n'ont plus de sens. Le métier d'influenceur s'est autodétruit. Instagram réfléchit ainsi à supprimer le concept de « like » et le PDG de Twitter Jack Dorsey a même déclaré en avril « avoir regretté la création du bouton like ».

Le danger provient de cette tendance naturelle de chacun à confondre ce qui est mesuré avec la mesure elle-même.

Autre exemple encore plus flagrant : le scandale Wells Fargo qui a révélé que des employés de la banque américaine avaient créé 3,5 millions de comptes et de cartes de crédit « fantômes » à l'insu de leurs clients, les mesures de performance étant liées aux ouvertures de comptes pour favoriser le célèbre *cross selling*. Résultat : une débâcle impressionnante<sup>(2)</sup>.

Au risque de provoquer, on pourrait même argumenter que la métrique la plus naturelle (maximiser le résultat) pourrait conduire à des comportements néfastes (sous-investir)...

Pour limiter ce risque de « substitution » de la stratégie par la mesure, trois actions doivent être menées :

- S'assurer que les managers responsables de la mise en œuvre de la stratégie contribuent à la définir. Ils sauront aider à définir la bonne métrique de suivi.
- Ne pas rigidifier les programmes de motivation des forces de vente en les rendant mécaniquement liés à la métrique sans souplesse. Cela limite les effets pervers.
- Mettre en place un panel varié de mesures complémentaires.

Ce travail est essentiel. Chez Omnes, ce sont deux de nos priorités lorsque nous entrons en relation avec un entrepreneur : définir une stratégie claire, et mettre en place les éléments de pilotage permettant aux managers de ne pas agir dans l'obscurité.

Une obscurité que revendiquent les Hawkins, nos rockers de frangins depuis maintenant presque 20 ans. Leur nom ne reflète pourtant pas leur musique, sorte de Hard Glam Rock déjanté, mélange d'AC/DC et de T-Rex, portée par une voix de falsetto qui a failli s'éteindre pour cause d'abus de café blanc colombien en 2006. Le titre de leur deuxième album nous l'avait promis : ils ne retourneront pas en enfer. On pourra s'en assurer lors de leur prochain concert prévu à Paris<sup>(3)</sup> pour la sortie de leur sixième album, qui nous affirme qu'il n'y aura pas de chasse aux œufs en avril cette année. On s'en moque, tant qu'ils nous chanteront (en rappel ?) qu'ils croient encore en l'amour sur duos de six cordes saturées.

Bonne lecture de notre revue n° 36, avec de vraies infos, de vraies entreprises, de vrais succès, de vrais hommes et femmes, de vraies passions. Merci de votre fidélité.

Vendredi 18 octobre 2019

[fabien.prevost@omnescapital.com](mailto:fabien.prevost@omnescapital.com)

(1) Harvard Business Review, septembre/octobre 2019.

(2) [https://en.wikipedia.org/wiki/Wells\\_Fargo\\_account\\_fraud\\_scandal](https://en.wikipedia.org/wiki/Wells_Fargo_account_fraud_scandal).

(3) La Cigale (Paris) le 26 janvier 2020.

The danger comes from the natural tendency to confuse what is measured with the measure itself.

An even more blatant case: the Wells Fargo scandal, which revealed that employees of the bank had created 3.5 million “phantom” accounts and credit cards unbeknownst to customers, the performance measures being linked to the number of accounts opened to encourage the famous cross-selling. The result: a huge fiasco<sup>(2)</sup>.

At the risk of being provocative, one could even argue that the most natural metric (maximise the result) could result in the worst behaviour (under-investing)...

To limit this risk of “substitution” of the strategy by the measure, we have three recommendations:

- Make sure that the managers in charge of implementing the strategy contribute to defining it, so that they know what follow-up measures are appropriate.
- Avoid making motivation programs for sales forces too rigid by tying them mechanically to metrics. This will limit the risk of having the opposite effect.
- Put into place a panel of complementary metrics.

The task is essential. At Omnes, two of our priorities, once we enter into a relationship with an entrepreneur, are: define a clear strategy and put into place the elements of piloting so that managers aren't operating in the darkness.

“Darkness” claimed by the rockin' Hawkins brothers for the past 20 years. The name of the group, however, doesn't reflect their music, a mix of wacky Hard Glam Rock with AC/DC and T-Rex flavor, sung by a falsetto voice that was almost extinguished in 2006 by too much Colombian white coffee. The title of their second album promised us they would never go back to hell. We can find out for sure at their next planned concert in Paris<sup>(3)</sup> for the release of their 6th album, which announces there will be no Easter egg hunt next April. Who cares? As long as they keep on singing (as an encore?) that they still believe in a thing called love, backed by their duo of saturated six-strings.

Enjoy reading our review n°36, with true news, true businesses, true success, true men and women and true passion. Thanks for your loyalty.

Friday 18 October 2019

[fabien.prevost@omnescapital.com](mailto:fabien.prevost@omnescapital.com)

(1) Harvard Business Review, September-October 2019.

(2) [https://en.wikipedia.org/wiki/Wells\\_Fargo\\_account\\_fraud\\_scandal](https://en.wikipedia.org/wiki/Wells_Fargo_account_fraud_scandal).

(3) La Cigale (Paris), 26 January 2020.

# CARNET

## APPOINTMENTS

**Camille Léonard** (Centrale Paris, Shanghai Jiao Tong University) et **Guillaume Blavier** (Audencia, Pharma Rouen) rejoignent Omnes en qualité d'Analystes, respectivement dans les équipes Énergies Renouvelables et Capital Risque.

**Camille Léonard** (Centrale Paris, Shanghai Jiao Tong University) and **Guillaume Blavier** (Audencia, Pharma Rouen) join Omnes as Analysts, in respectively, the Renewable Energy and Venture Capital teams.



*Camille Léonard*



*Guillaume Blavier*

**BUSLOAD OF BLUES**  
en concert  
JEUDI 26 SEPTEMBRE  
au SUNSET  
60 rue des Lombards, 75001, 20h30

Entrée 20 euros. L'entrée à 16 euros avec le code **148826** sur le site <https://www.omnes-capital.com/2019/09/18/148826/>

Rebecca Cavanaugh & Chélo VOIX • Arnaud Elisseche GITARRE • Frédéric Luccioni CLAVIERS  
Didier Pinault BASS • Fabien Prévost BASSE

Après la sortie fin 2018 de son 3e album produit à New York, B.O.B. quatuor parisien, vient réchauffer la scène du Sunset avec ses compositions soul jazz aux influences variées et ses reprises revisitées. Et deux belles surprises vous attendent avec les participations de l'incandescente Chélo et de la magnifique Rebecca Cavanaugh !



# PHILANTHROPIE

## PHILANTHROPY

### CONCERTS CARITATIFS

Busload of Blues (le groupe de blues & jazz dans lequel Fabien Prévost, Président d'Omnes, est bassiste) s'est produit à l'Étage et au Sunset pour deux concerts caritatifs les 18 et 26 septembre. 100 % des recettes ont été reversées à la Fondation Omnes.

Créée sous l'égide de la Fondation de France, la Fondation Omnes soutient quatre associations en faveur de l'enfance et de la jeunesse : **Les Amis de Mikhy**, qui développe, en partenariat avec l'hôpital Gustave-Roussy, les soins de support pour les enfants malades ; **ViensVoirMonTaf** pour aider les collégiens des zones d'éducation prioritaire à trouver un stage de 3<sup>e</sup> (lauréate du programme « la France s'engage ») ; **Les Cours Frédéric-Ozanam**, école primaire associative qui lutte contre le décrochage scolaire à Marseille ; **e-Enfance**, qui protège les mineurs contre les dangers d'internet.

Pour faire un don à la Fondation Omnes : [omnescapital.com/fondation-dons](https://omnescapital.com/fondation-dons)

### CHARITY CONCERTS

Busload of Blues (a blues & jazz group in which Fabien Prévost, CEO of Omnes, plays bass) was onstage at l'Étage and the Sunset for two charity concerts on 18 and 26 September. The entire proceeds went to the Omnes Foundation.

Created under the auspices of the Fondation de France, the Omnes Foundation supports four associations dedicated to children and young people: **Les Amis de Mikhy**, which in partnership with the Gustave Roussy Hospital, develops supportive care treatment for sick children, **ViensVoirMonTaf**, to help secondary school students in priority education zones to find an internship (prize winner of the "la France s'engage" program), **Les Cours Frédéric-Ozanam**, a primary school association that fights against early school leaving in Marseille, **e-Enfance**, which protects minors from the dangers of Internet.

To make a donation to the Omnes Foundation: [omnescapital.com/fondation-dons](https://omnescapital.com/fondation-dons)

# À LIRE

SOMETHING TO READ

## « La question de la liquidité au cœur du financement des start-up »

Tribune corédigée par Pierre-Alexis de Vauplane (Entrepreneur Venture), Marouane Bahri (Entrepreneur Venture), Nicolas Celier (Ring Capital), Pierre-Henri Dentressangle (Hi Inov), Alexandre Mordacq (360 Capital Partners) et François-Xavier Dedde (Omnes)

L'Agefi Hebdo 29 août 2019

<https://www.agefi.fr/financements-marches/actualites/hebdo/20190829/question-liquidite-coeur-financement-start-up-280602>

## “The liquidity issue at the heart of start-up financing”

A column co-penned by Pierre-Alexis de Vauplane (Entrepreneur Venture), Marouane Bahri (Entrepreneur Venture), Nicolas Celier (Ring Capital), Pierre-Henri Dentressangle (Hi Inov), Alexandre Mordacq (360 Capital Partners) and François-Xavier Dedde (Omnes)

(French only)



# VU ET À VOIR

SOMETHING TO SEE

Interview de Philippe Jacquelinet et Nathalie Coppola, dirigeants de Captain Tortue, accompagnée par Omnes depuis 2018.

<https://www.youtube.com/watch?v=NOps8ZF139U>

Interview with Philippe Jacquelinet and Nathalie Coppola, managers of Captain Tortue, backed by Omnes since 2018.

<https://www.youtube.com/watch?v=NOps8ZF139U>



*Benjamin Arm*



# INTERVIEW

INTERVIEW

**GP PROFILE: OMNES À L'HONNEUR DANS LA REVUE UNQUOTE DU MOIS DE SEPTEMBRE**

avec une interview de Benjamin Arm, Associé gérant d'Omnes.

(English only)

**GP PROFILE: OMNES HIGHLIGHTED BY UNQUOTE IN THE SEPTEMBER ISSUE**

Francesca Veronesi catches up with Managing Partner Benjamin Arm, “*We are interested in attracting a greater number of foreign LPs in our funds*”.

<https://www.unquote.com/france/analysis/3015821/gp-profile-omnes-capital>

# Capital Risque

## VENTURE CAPITAL

### CESSION / DIVESTMENT

## SENTRYO

### Cybersécurité

Juin 2019 – À peine six mois après son entrée au capital du pionnier français de la cybersécurité industrielle, Omnes cède Sentryo au géant informatique américain Cisco. Sentryo a développé une solution de sécurité pour l'internet des objets. ICS CyberVision donne ainsi aux sociétés une vision complète de tous leurs équipements connectés à leurs réseaux industriels. Elles peuvent ainsi facilement identifier les vulnérabilités et prendre les bonnes décisions pour assurer l'intégrité de leurs systèmes industriels. Grâce à ses algorithmes d'intelligence artificielle et de *machine learning* uniques, ICS CyberVision permet à tout responsable opérationnel de comprendre en temps réel l'état de son outil industriel, d'analyser les alarmes et de piloter la sécurité de son infrastructure. Fondée en 2014, Sentryo a déjà été primée à plusieurs reprises, notamment « *Cool Vendor in Industrial IoT and OT Security, 2018* » par Gartner.

### SENTRYO

#### Cybersecurity

June 2019 – Just 6 months after investing in Sentryo, a French pioneer of Industrial Internet cybersecurity, Omnes has sold the company to American IT giant Cisco. Sentryo has developed a solution for securing the Internet of Things. ICS CyberVision provides control engineers with a detailed view of all equipment in their industrial networks and their communication flows to ensure production integrity. Thanks to its unique algorithms from AI and machine learning, ICS CyberVision allows operators to understand in real time the industrial tool, to analyse alarms, and to pilot the security of its infrastructure. Created in 2014, Sentryo has received several awards, including “*Cool Vendor in Industrial IoT and OT Security, 2018*” by Gartner.

FCPI : Capital Invest PME 2016, Capital Invest PME 2017, Innovation Pluriel 4  
Fabien Collangettes

### INVESTISSEMENT / INVESTMENT

## NEWRONIKA

### Medtech

Septembre 2019 – Newronika, spin-off du centre de recherche neurologique de renommée mondiale Policlinico de Milan et de l'Université de Milan, finalise une levée de fonds en série A de 8,4 M€. L'opération a été menée par Omnes, accompagnée des investisseurs existants Innogest et Indaco Venture Partners SGR. Newronika a mis au point un système en circuit fermé pour la stimulation cérébrale profonde, le premier du genre. La technologie sera initialement appliquée aux patients atteints de Parkinson, et d'autres indications pourraient suivre. Cette levée permettra à Newronika de financer sa première étude clinique chez l'homme, d'obtenir le marquage CE et l'approbation IDE de la FDA.

### NEWRONIKA

#### Medtech

September 2019 – Newronika, a spin-off of world-class neurological research center Policlinico of Milan and University of Milan, has raised an €8.4m series-A round. The investment was led by Omnes together with existing investors Innogest and Indaco Venture Partners SGR. Newronika has developed a closed-loop system for Deep Brain Stimulation (DBS), the first of its kind. The technology will be initially applied to Parkinson patients, although other indications will be pursued in the future. The round will allow Newronika to complete its first-in-human clinical study and to obtain CE-Mark and FDA IDE.

FCPI : Capital Invest PME 2016



« Bien que la maladie de Parkinson soit l'axe thérapeutique principal à court terme de la société, cette technologie innovante pourrait s'appliquer dans le traitement de nombreuses maladies neurologiques. »

“While Parkinson's disease is the near-term therapy focus of the company, this innovative technology holds the promise of being applied in a range of neurological conditions.”

**CLAIRE POULARD,**  
Chargée d'affaires, Omnes  
Associate, Omnes







INVESTISSEMENT / INVESTMENT

## WIZAPLACE Marketplace

Septembre 2019 – Wizaplace, éditeur de solution SaaS de création de marketplaces tout en un, finalise un tour de 13 M€, afin d'équiper les entreprises de nouvelles plateformes d'échange et de bouleverser l'économie de leurs achats, de leurs ventes et de leurs réseaux de distribution. L'opération a été menée par Bpifrance et Omnes accompagnés de CM-CIC Innovation. Wizaplace avait déjà levé 3 M€, en deux tours en 2015 et 2017. Destinée initialement à l'e-commerce, Wizaplace, nouvelle pépite de la *platform economy*, cible désormais principalement le B2B. Son offre modulable couvre tous les usages d'une entreprise, qu'ils soient internes ou liés à la distribution de produits et services. La scale-up entend étendre le périmètre fonctionnel de son produit pour le rendre encore plus puissant et se développer à l'international, notamment en Europe. Déjà fort de 50 collaborateurs, Wizaplace compte renforcer ses effectifs en doublant l'équipe technique d'ici mi-2020.

### WIZAPLACE Marketplace

September 2019 – Wizaplace, SaaS solution publisher for building all-in-one marketplaces, has announced a €13m financing round, to equip companies with new trading platforms and shake up their systems for purchases, sales and distribution networks. Bpifrance and Omnes supported by CM-CIC Innovation, led the deal. Wizaplace has already raised €3m, in two rounds in 2015 and 2017. Initially intended for e-commerce, Wizaplace, the new wonder of the platform economy, is now mainly targeting the B2B sector. Its flexible offer covers all the uses of a company whether internally, or related to the distribution of products and services. The "scale-up" is geared at extending the functional scope of its product to make it even more powerful and expand internationally, especially in Europe. Already with a 50-strong staff, Wizaplace plans to strengthen its workforce, doubling the technical team by mid-2020.

FCPI : Capital Invest PME 2016,  
Capital Invest PME 2017



**FRANCOIS-XAVIER DEDDE,**  
Directeur d'investissements, Omnes  
Director, Omnes

« *L'investissement dans Wizaplace s'inscrit pleinement dans la stratégie d'Omnes qui consiste à accompagner des pépites tech dans leur phase d'hypercroissance.* »

“*The investment in Wizaplace is fully in line with Omnes' strategy of accompanying tech gems in their hyper growth phase.*”

# Infrastructures Énergies Renouvelables

## RENEWABLE ENERGY

### ZOOM

#### CAPENERGIE 4

Depuis près de 15 ans, Omnes suit la même démarche qui consiste à développer des plateformes de production d'énergies vertes de taille critique en Europe. Le succès du fonds Capenergie 2 (TRI net de 15 % et multiple net de 2x) confirme la pertinence de cette stratégie de création de valeur qui combine private equity et infrastructure.

Le nouveau millésime, Capenergie 4 (taille cible: 500 millions d'euros), gardera les mêmes caractéristiques qui ont fait le succès des millésimes précédents.

#### CAPENERGIE 4

For nearly 15 years, Omnes has followed the same approach that consists of developing size-critical green-energy platforms in Europe. The success of Capenergie 2 (15% investor net IRR and investor net multiple of 2x) confirms the relevance of our value creation strategy that combines private equity and infrastructure. Our next vintage, Capenergie 4 (target size: €500m) will maintain the same characteristics that have made a success of previous vintages.

« Cette opération d'envergure, réalisée à peine un an après la signature de notre partenariat, valide notre stratégie qui consiste à faire sortir de terre des projets éoliens parmi les plus compétitifs d'Europe. »

“This successful transaction, carried out just a year after signing our partnership, validates our joint strategy with Ilmatar to acquire and develop the most cost-competitive wind projects in Europe.”



**SERGE SAVASTA,**  
Associé gérant, Omnes  
Managing Partner, Omnes



### ACTU DU PORTEFEUILLE / PORTFOLIO NEWS

#### ILMATAR Éolien

Septembre 2019 – Ilmatar Energy, la joint-venture finlandaise créée fin 2018 par Capenergie 3 et Ilmatar Windpower plc, cède le projet éolien Piiparinmäki d'une capacité de 211,4 MW à Glennmont Partners. Ce parc éolien terrestre, dont la construction démarre courant octobre, est situé dans le centre de la Finlande. Une fois opérationnel, Piiparinmäki sera le plus grand parc éolien de Finlande, un actif éolien stratégique au sein du Nord Pool, plus grand marché d'énergie électrique européen, et l'un des plus importants parcs éoliens non subventionnés en Europe. Piiparinmäki a remporté l'appel d'offres lancé par Google portant sur le rachat de la majorité de l'électricité produite.

#### ILMATAR Windpower

September 2019 – Ilmatar Energy, a joint venture created between Capenergie 3 and the Finnish developer Ilmatar Windpower, has sold Piiparinmäki, a 211.4MW onshore wind farm to Glennmont Partners. The onshore wind farm, located in central Finland, is ready to build with construction commencing in October 2019. Once operational, Piiparinmäki will be the largest wind farm in Finland, a significant wind power asset in the Nord Pool area, and one of the largest unsubsidised wind farms in Europe. Piiparinmäki won the public tender launched by Google and covering the purchase of the majority of electricity produced.

FPCI: Capenergie 3  
Serge Savasta, Michael Pollan, Laurent Perret

# Bâtiments Durables

## GREEN BUILDING

### INVESTISSEMENT / INVESTMENT

## OMNIPROM

Juillet 2019 – Omnes, Promoval, groupe de promotion immobilière, et le Crédit Agricole Centre-est, via sa filiale La Compagnie Foncière Lyonnaise, créent Omniprom, un holding de projets immobiliers dans la région lyonnaise. Son objectif est de transformer en profondeur des immeubles vieillissants afin d'en améliorer significativement l'environnement de travail et les performances énergétiques. Ce partenariat cible des projets avec un fort potentiel de redéveloppement, de restructuration et d'amélioration des performances énergétiques et environnementales des bâtiments, notamment du parc tertiaire de l'agglomération lyonnaise. Les premiers projets de ce partenariat stratégique sont déjà à l'étude. Le fonds Construction Energie Plus (CEP) (120 M€) est dédié au financement de projets de construction ou de rénovation de bâtiments publics et privés à haute performance énergétique et environnementale dans les principales métropoles françaises. Omniprom est le 7<sup>e</sup> investissement du fonds CEP.

### OMNIPROM

July 2019 – Omnes, Promoval, a real estate development group and Crédit Agricole Centre-est, via its subsidiary La Compagnie Foncière Lyonnaise, have formed Omniprom, a holding company for real estate projects with the purpose of transforming assets, mainly in the Lyon area, into buildings with high energy and environmental performance. Omniprom's goal is to profoundly transform aging buildings in order to significantly improve working environment and energy performance. This partnership targets projects with a strong potential for redevelopment, restructuring and improvement of the energy and environmental performance of buildings, in particular the Greater Lyon business park. The first projects of this strategic partnership are already being analysed. Construction Energie Plus (CEP) fund (€120m) is focused on financing projects involving the building or renovation of public and private buildings with high energy and environmental performance in France's main cities. Omniprom constitutes CEP fund's seventh investment.

FPCI : Construction Energie Plus  
Serge Savasta, Morgane Honikman,  
Corentin Defond

« Nous sommes heureux de signer cette nouvelle opération avec des partenaires régionaux emblématiques. Ce holding de projets illustre parfaitement la stratégie de notre fonds au service de l'aménagement du territoire et de la transition énergétique. »

“We are pleased to sign this new transaction with iconic regional partners. This project holding perfectly illustrates our fund's strategy to further regional planning and energy transition.”



**SERGE SAVASTA,**  
Associé gérant, Omnes  
Managing Partner, Omnes



### INAUGURATION / INAUGURATION

## ARMEN Saint-Herblain

Juillet 2019 – Le Groupe ETPO et Omnes ont inauguré l'immeuble de bureaux Armen, 1<sup>re</sup> opération développée dans le cadre de leur partenariat stratégique mis en place en 2017. Situé au cœur du parc tertiaire Ar Mor à Saint-Herblain, Armen bénéficie d'un emplacement privilégié au sein d'un site paysager d'exception. Armen est né d'une ambition pragmatique concrète : prendre en compte le bien-être des usagers et leur offrir des ambiances de travail variées. Conformément au cahier des charges du fonds Construction Energie Plus, Armen développe des performances énergétiques et environnementales nettement supérieures aux exigences de la réglementation thermique (RT) 2012, en termes de consommation énergétique et d'isolation, mais aussi de gestion de l'eau et de qualité de l'air. Il anticipe ainsi la RT 2020.

### ARMEN Saint-Herblain

July 2019 – The ETPO Group and Omnes inaugurated the Armen office buildings in France. This is the first project developed within the strategic partnership of 2017. Located in the heart of the Ar Mor commercial park in Saint-Herblain, Armen enjoys an ideal location in an exceptional landscaped site. Armen was started with the goal of taking into account the well-being of users and offering them a variety of work environments. In accordance with the Construction Energie Plus fund specifications, Armen develops energy and environmental performances well above those required by the RT 2012 (thermal regulation) in terms of energy consumption and isolation as well as water management and the quality of air (anticipating the RT 2020).

FPCI : Construction Energie Plus  
Serge Savasta, Gonzague de Trémolles



INAUGURATIONS / INAUGURATIONS

## GREEN CAMPUS PARK

Lyon

Septembre 2019 – Situé au cœur des grandes transformations urbaines du sud de la métropole lyonnaise, le projet Green Campus vise à redynamiser, au cours des cinq prochaines années, un parc d'activités vieillissant et à le faire entrer dans la nouvelle ère des espaces de travail. Le projet est porté par Omnes et ses partenaires, le promoteur

lyonnais Patriarca, la société de gestion d'actifs immobiliers Foncière Magellan et L'Auxiliaire. Green Campus, la société constituée pour l'acquisition du parc, mettra en œuvre une stratégie de transformation profonde à travers la restructuration de la majorité des bâtiments de façon à améliorer significativement les performances énergétiques et le confort des usagers, le développement de surfaces complémentaires et la mise en place de nouveaux services. L'ambition de Green Campus est d'être un modèle de rénovation et de revalorisation verte et durable de ce type d'actifs emblématiques de l'architecture et de l'aménagement des parcs urbains tertiaires de la fin des années 1980.

### GREEN CAMPUS PARK

Lyon

September 2019 – At the heart of one of the largest urban transformations in the Lyon metropolis, Green Campus aims over the next five years to revitalise an aging industrial estate and to bring it into a new area of workspaces. Omnes and its partners, Patriarca Group, Foncière Magellan and L'Auxiliaire carried out the transaction. It showcases a profound transformation strategy via the restructuring of the majority of buildings in order to significantly improve the energy performance and user comfort, the development of complementary surfaces and the implementation of new services. In this way, Green Campus's ambition is to be a model of green and sustainable renovation and revaluation of this asset type, which is symbolic of the architecture and layout of French urban tertiary estates towards the end of the 1980s.

FPCI : Construction Energie Plus  
Serge Savasta, Gonzague de Trémolles, Morgane Honikman, Corentin Defond

## HANGAR Y

Meudon

Juillet 2019 – Le projet de rénovation du Hangar Y (Meudon) porté par le Groupe Culture & Patrimoine et Omnes, a été dévoilé en juillet à l'occasion d'une soirée réunissant de nombreuses personnalités politiques. Omnes a participé à cette présentation dans le cadre d'un partenariat de long terme signé avec le Groupe Culture & Patrimoine pour réhabiliter des bâtiments d'exception dans le respect de fortes exigences environnementales.

### HANGAR Y

Meudon

July 2019 - The renovation of the "Y Hangar" (Meudon) by Omnes and Culture & Patrimoine, was unveiled in July during an evening event attended by a number of political figures. Omnes participated as part of its long-term partnership with Culture & Patrimoine to revive exceptional buildings while respecting strict environmental standards.

FPCI : Construction Energie Plus  
Serge Savasta, Caroline Yametti, Morgane Honikman, Corentin Defond

# Co-Investissement

## CO-INVESTMENT

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

L'équipe Co-Investissement d'Omnes signe une nouvelle opération en investissant dans le leader européen de la fabrication de moules pour l'extrusion d'aluminium.

The Omnes Co-Investment team has carried out a new transaction by investing in the European leader of manufacturing of castings for extruded aluminium.

Simon Hardi

# Dette Privée

## PRIVATE DEBT

## NALYS Ingénierie

Juillet 2019 – Omnes investit dans Nalys aux côtés de Sparring Capital. Créée en 2011, Nalys (25 M€ de chiffre d'affaires et 250 salariés en 2018) est une société belge d'ingénierie et de conseil en technologie. Le groupe dispose d'une expertise reconnue dans les domaines de la santé et des systèmes embarqués. Grâce à son positionnement de spécialiste sur ces secteurs, Nalys a su s'imposer dans les dernières années comme un partenaire de référence auprès de ses grands donneurs d'ordre.

### NALYS Engineering

July 2019 – Omnes has invested in Nalys along with Sparring Capital. Founded in 2011, Nalys (€25m in revenues and 250 employees in 2018) is a Belgian firm specialised in engineering and technology consulting. Nalys has developed recognised expertise in life sciences and embedded systems, establishing a specialist position in these fields that has enabled it to become a benchmark partner for its key clients in recent years. The Group now enjoys a client portfolio of the highest quality, including many global market leaders in their respective fields.

FPCI : Omnes Mezzanis 3  
Camille Delibes, Avi Corcos

# 100 M€

Taille du fonds Omnes Mezzanis 3  
€100m

Size of Omnes Mezzanis 3 fund

### INVESTISSEMENTS / INVESTMENTS

## BIOSYL Chauffage au poêle à granulés

Septembre 2019 – Omnes, via son fonds Omnes Mezzanis 3, réalise sa 3<sup>e</sup> opération sponsorless dans le cadre de son investissement dans la société Biosyl. Créée en 2010, Biosyl valorise les bois d'éclaircie et les déchets de scierie par la production de granulés de bois à destination des poêles domestiques et des chaudières à granulés de bois. Localisée dans la Nièvre sur un terrain de 12 hectares, au cœur de gisements forestiers, elle dispose d'une capacité de production de 100 000 tonnes de granulés par an et réalise un chiffre d'affaires de 20 M€. Biosyl est le principal producteur sur ce marché local, et l'un des cinq plus gros fabricants en France. Biosyl est le 7<sup>e</sup> investissement du fonds Omnes Mezzanis 3.

### BIOSYL Wood chip burning stoves

September 2019 – Omnes, through its Omnes Mezzanis 3 fund, has completed its 3rd sponsorless deal with its investment in Biosyl. Founded in 2010, Biosyl adds value to wood chips and saw-mill waste by producing wood pellets for domestic stoves and pellet boilers. Located in Nièvre on 12 hectares of land, in the heart of forest residue, it has a production capacity of 100,000 tons of pellets per year and generates a turnover of €20m. Biosyl is the main producer in this local market, and one of the five largest manufacturers in France. Biosyl marks Omnes Mezzanis 3 fund's seventh investment.

FPCI : Omnes Mezzanis 3  
Camille Delibes, Benoit Faguer, Nicolas Noël

« Nous sommes très heureux d'accompagner Antoine de Cockborne dans cette nouvelle étape. Ce dernier a pu réorganiser son tour de table capitalistique. Le chauffage au poêle à granulés est une solution alternative, économique et verte qui séduit les particuliers en France. C'est une opportunité, pour nous, de nous positionner sur ce secteur. »

“We are very pleased to be supporting Antoine de Cockborne in this new stage. He reorganised the company shareholding. Pellet stove heating is an alternative, economical and green solution that appeals to private individuals in France. This is a great opportunity for us to position ourselves in this market.”



**CAMILLE DELIBES,**  
Directeur associé, Omnes  
Partner, Omnes

### ACQUISITION / BUILD-UP

## CESACAP Génie électrique

Juillet 2019 – Le Groupe Cesacap (récemment renommé Weecap), acteur majeur du génie électrique en Île-de-France, élargit ses compétences en intégrant la société Softair, spécialisée dans le génie climatique. Basée dans l'Essonne, Softair intervient dans l'installation, la maintenance et le dépannage d'équipements de chauffage, de ventilation et de climatisation. Avec cette opération, Weecap diversifie son offre de services en intégrant une activité complémentaire de son cœur de métier historique tout en renforçant sa présence en Île-de-France.

### CESACAP Electrical engineering

July 2019 - The Cesacap Group (recently rebranded Weecap), a major player in electrical engineering in the Ile-de-France region, is broadening its skills through the acquisition of Softair, a company specialised in HVAC engineering. Based in Essonne, Softair specialises in the installation, maintenance and troubleshooting of heating, ventilation and air conditioning equipment. This operation allows Weecap to diversify its service offering by internalising an activity complementary with its core business while reinforcing its position in the Ile-de-France region.

FPCI : Omnes Mezzanis 3  
Camille Delibes, Avi Corcos

# Capital Développement & Transmission Mid Cap

## MID CAP BUYOUT AND GROWTH CAPITAL

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

### INTYS Conseil

Juillet 2019 – Omnes prend une participation minoritaire dans le cabinet de conseil belge Intys aux côtés du management. Basé à Bruxelles, Intys figure parmi les cabinets de conseil opérationnel leaders en Belgique. Acteur multispécialiste, Intys dispose d'expertises reconnues dans les secteurs de la santé, l'énergie, l'industrie et les services financiers. Il compte parmi ses 80 clients de grandes entreprises et des institutionnels en Belgique et en France. Fondé en 2007, Intys s'est d'abord développé par croissance organique puis a réalisé, ces dernières années, plusieurs acquisitions stratégiques. Intys opère aujourd'hui à travers trois lignes métiers : le conseil opérationnel, les industries de pointe et la transformation digitale. Le cabinet réalisera un chiffre d'affaires de 36 M€ en 2019 avec 400 employés répartis dans trois pays (Belgique, France, Luxembourg). L'objectif de l'opération est de permettre à Intys de franchir une nouvelle étape dans son développement, notamment par croissance externe, pour devenir un acteur européen de premier plan. Intys est la 1<sup>re</sup> opération à l'international pour le fonds Omnes Croissance 4 (déployé à près de 70 %).

### INTYS Consulting

July 2019 - Omnes has acquired a minority stake in the Belgian consulting firm Intys, alongside management. Based in Brussels, Intys is one of the leading operational consulting firms in Belgium. As a multi-specialist player, Intys has a recognized expertise in the health-care, energy, industrial and financial services sectors. Its 80 clients include leading companies and institutions active in Belgium and France. Founded in 2007, Intys has been historically developing through organic growth, and in recent years carried out several strategic acquisitions. Intys operates today through three business lines: operational consulting, cutting-edge industries and digital transformation. The firm will generate a turnover of €36m in 2019 with 400 employees across three countries (Belgium, France, Luxembourg). This transaction will allow Intys to achieve a new step in its development, especially through an international build-up strategy in order to become a leading European player. This transaction is the first international deal for Omnes Croissance 4 fund (around 70% deployed).

FPCI : Omnes Croissance 4  
Stéphane Roussilhe, Jess Wizman,  
Céleste Lauriot dit Prévost

« Nous sommes ravis d'accompagner la stratégie de croissance d'Intys qui s'appuie sur un management expérimenté et de qualité. Son équipe dirigeante a démontré, par le passé, sa capacité à réaliser avec succès plusieurs opérations de croissance externe. Intys est un acteur incontournable en Belgique qui a l'ambition de devenir un leader européen. »

“We are delighted to be supporting Intys' growth strategy, which is based on an experienced and high-quality management team. Its management has demonstrated its ability to successfully carry out several acquisitions. Intys is a key player in the Belgian consulting market, with the ambition of becoming a European leader.”



**STÉPHANE ROUSSILHE,**  
Directeur associé,  
Omnes  
Partner, Omnes



# Capital Développement & Transmission Small Cap

SMALL CAP BUYOUT AND GROWTH CAPITAL

ACQUISITION / BUILD-UP

## BATIWEB Travaux & architecture

Septembre 2019 – Batiweb fait l'acquisition d'Archionline. Fondée en 2013 et basée à Paris, Archionline est la première plateforme web nationale de mise en relation entre particuliers, architectes et artisans locaux pour la construction, l'extension et la rénovation de l'habitat. Avec Archionline, Batiweb réalise sa 4<sup>e</sup> opération de croissance externe depuis l'entrée d'Omnes au capital en 2017 (helloArtisan acquis en juin 2018, Clie'n'tel en janvier 2018 et Habitat Trade en avril 2017). Cette nouvelle acquisition consolide

son offre dans la digitalisation des travaux et lui permet de créer la première offre « Travaux de A à Z » 100 % digitale, de la réalisation du devis à l'encaissement des travaux jusqu'au suivi de chantier. Forte d'une expérience de dix ans dans la mise en relation entre particuliers et professionnels du bâtiment, Batiweb conforte sa position de n° 2 sur le marché.

### **BATIWEB** Construction & architecture

September 2019 – Batiweb Group has announced the acquisition of Archionline. Founded in 2013 and based in Paris, Archionline is the foremost national web platform linking individuals, architects and local artisans working for the construction, extension and renovation of residen-

tial housing. With Archionline, Batiweb is carrying out its fourth external growth deal since Omnes became a shareholder in 2017 (helloArtisan was acquired in June 2018, Clie'n'tel in January 2018 and Habitat Trade in April 2017). This new acquisition strengthens its offering in the digitization of tasks and allows it to create the very first 100%-digital "A to Z" solution, right from the initial quote to the hiring of labour and building site supervision. With ten years' experience forging connections across the construction industry, Batiweb is consolidating its No.2 market position

FPCI : LCL Expansion 2,  
FCPR LCL PME  
Expansion 2  
Frédéric Mimoun,  
Antoine Joris

*« Après deux ans d'accompagnement particulièrement actif, nous sommes heureux de cette 4<sup>e</sup> croissance externe qui dote Batiweb d'une forte expertise dans la digitalisation des travaux de A à Z, segment de marché très prometteur. »*

*“After two years of particularly active support, we are pleased with this 4th external expansion which gives Batiweb solid expertise in the digitization of work from A to Z which is for us a most promising market segment.”*



**FRÉDÉRIC MIMOUN,**  
Directeur d'investissements  
senior, Omnes  
Senior Director, Omnes



ACQUISITION / BUILD-UP

## INCA Construction de maisons individuelles

Septembre 2019 – Le Groupe InCA réalise une opération d'acquisition en gré-à-gré sur Natur'Habitat & Natur'Habitat L'Atelier de Pose, constructeur de maisons individuelles, en Charente-Maritime. Natur'Habitat & Natur'Habitat L'Atelier de Pose est un constructeur de maisons individuelles (tradi-

tionnelles et en bois), ainsi qu'un prestataire de services d'extension et de rénovation. Il s'est imposé en Charente-Maritime comme un acteur bénéficiant d'une très bonne image sur le moyen/haut de gamme, avec une vingtaine de maisons livrées par an, soit un chiffre d'affaires de près de 4 M€ en 2019. Avec cette acquisition stratégique, le Groupe InCA renforce son positionnement sur le moyen/haut de gamme en Charente-Maritime, crée un pôle travaux sur le département et optimise la gestion des travaux grâce à un réseau de sous-traitants de qualité. InCA est l'un des leaders régionaux de la construction de maisons individuelles en secteur diffus. Le Groupe prévoit plus de 40 M€ de chiffre d'affaires en 2019 avec un nombre de ventes supérieur à 400 maisons sur l'année.

### INCA

#### Construction of individual homes

September 2019 – InCA Group has completed an off-market acquisition of Natur'Habitat & Natur'Habitat L'Atelier de Pose, a developer of individual homes in Charente-Maritime. Natur'Habitat & Natur'Habitat L'Atelier de Pose is a developer of individual homes (traditional and wooden), as well as a service provider offering extensions and renovations. The business has established a good reputation across Charente-Maritime, and is particularly well perceived within the medium/ premium end of the market, delivering around twenty homes a year, relating to a turnover of around €4m in 2019. This acquisition is strategic for InCA Group and enables it to strengthen its positioning in the mid- to high-end market in Charente-Maritime, and create a departmental hub and optimize work management thanks to a network of quality subcontractors. InCA is one of the regional leaders in the construction of individual homes in isolated areas. The Group has a forecast turnover of more than €40m in 2019, with sales of over 400 homes throughout the year.

FPCI LCL Expansion 2,  
FCPR LCL PME Expansion 2  
Frédéric Mimoun, Antoine Joris,  
Lise De Nicola

CESSION / DIVESTMENT

## EYSSAUTIER Assurance

Septembre 2019 – Omnes organise l'adossément du Groupe Eyssautier à Verlingue, courtier en assurances quimpérois. Omnes était entrée au capital du Groupe Eyssautier en 2013, en structurant une opération de LMBO (spin-off du Groupe Gras Savoye) associant au capital le management de l'entreprise, Socadif, Sofipaca, et la famille Eyssautier. L'ensemble des actionnaires

ainsi que le management du Groupe Eyssautier cèdent leur participation à Verlingue. Mathieu Berrurier, le dirigeant depuis plus de trois ans, continuera à diriger l'entreprise. Durant les six années de son partenariat avec Omnes, le Groupe a traversé une conjoncture mouvementée (marché de l'assurance en forte baisse entre 2014 et 2016, et disparition en 2016 de Paul-Éric Eyssautier, son dirigeant historique). Le Groupe connaît aujourd'hui une nouvelle phase de croissance, avec une dynamique commerciale portée par le renforcement de son portefeuille de clients.

### EYSSAUTIER Insurance

September 2019 – Omnes has arranged the affiliation of Eyssautier Group with Verlingue, a Quimper-based insurance broker. Omnes became shareholder in Eyssautier Group in 2013, after structuring a LMBO transaction (spin-off from the Gras Savoye Group) bringing company management – Socadif, Sofipaca, and the Eyssautier family – into the capital. All shareholders and Eyssautier Group management are selling their shares to Verlingue. Mathieu Berrurier,

manager for over three years, will continue to run the business. During the six years of its partnership with Omnes, the Group has gone through a turbulent market (insurance industry was sharply down between 2014 and 2016, and the passing in 2016 of Paul-Éric Eyssautier, its previous manager). The Group is now experiencing a new phase of growth, with a commercial dynamic driven by the strengthening of its client portfolio.

FCPR LCL PME Expansion 2,  
LCL Expansion,  
Omnes Expansion  
Laurent Espic



# Omnes et Ilmatar en Finlande: un démarrage en fanfare!

OMNES AND ILMATAR HIT THE GROUND  
RUNNING IN FINLAND!

*En seulement 18 mois, Ilmatar Energy, la joint-venture créée entre Omnes et Ilmatar Windpower plc, s'est imposée comme un acteur de référence de l'éolien en Finlande. Suite au succès des opérations réalisées auprès de Google et Glennmont Partners, Kalle Pykälä, Président cofondateur d'Ilmatar, et Michael Pollan, Directeur associé chez Omnes, reviennent sur ce partenariat stratégique.*

*In just 18 months, Ilmatar Energy, a joint venture created by Omnes and Ilmatar Windpower plc, has become one of the most successful wind players in Finland. Following recent landmark deals with Google and Glennmont Partners, Kalle Pykälä, Ilmatar Chairman & Cofounder, and Michael Pollan, Omnes Partner, tell us more about their successful partnership.*



« Nous sommes de vrais entrepreneurs, chez Ilmatar, et apprécions une certaine indépendance. Omnes nous apporte son expérience acquise avec ses partenaires sur d'autres plateformes projets ainsi que sa vision internationale. »

**KALLE PYKÄLÄ,**  
Président cofondateur d'Ilmatar

**Quelle est l'origine de votre rapprochement ?**

**Michael Pollan :** Nous observions le marché éolien finlandais depuis plusieurs mois et Ilmatar nous est apparu comme le seul acteur à disposer d'une vision stratégique claire sur l'avenir du marché des énergies renouvelables. Non content d'avoir compris que l'énergie éolienne ne serait bientôt plus subventionnée, Ilmatar avait déjà intégré ce critère dans sa stratégie. Alors que d'autres acteurs nous proposaient d'acquiescer des projets individuels, Ilmatar envisageait avec nous un partenariat stratégique de long terme.

**Kalle Pykälä :** Nous recherchions un partenaire qui partage notre vision stratégique et qui possède de solides références sur le marché. Nous avions également besoin d'un acteur dynamique et réactif pour agir rapidement et suivre l'évolution du marché. Omnes s'est illustrée sur tous ces critères et nous avons créé la joint-venture en un temps record.

**Michael Pollan :** C'est exact ! Au démarrage, la joint-venture était une « coquille vide » à l'affût d'un premier projet. Aujourd'hui, nous sommes en passe de construire le plus grand parc éolien de Finlande ; sans compter que nous avons un pipeline de projets de 700 MW, un volume qui ne cesse de croître.

**What drew you to each other?**

**Michael Pollan :** We have been observing the Finnish wind market for months and Ilmatar stood out as the only company with a clear strategic vision about the future of the renewable energy market. Ilmatar not only understood that soon energy from wind power will no longer be subsidised; they were actually building a strategy around this future development. While other players wanted us to acquire individual projects, Ilmatar was interested in long-term, strategic cooperation.

**Kalle Pykälä :** We were looking for a partner who shared our strategic vision about the market and who also had a solid track record for developing companies. We also needed a dynamic partner who could move fast to keep up with the market's rapid evolution. Omnes was able to demonstrate all these qualities and we set up the joint venture together in record time.

**Michael Pollan :** Yes, that's true! When we set up the joint venture, it was an empty holding company waiting for an opportunity to come along. Today, we have just begun to construct the largest windfarm in Finland. In addition, we have 700 megawatts of project pipeline in our joint venture and continue to add more.

*“We are highly entrepreneurial at Ilmatar and like a certain degree of independence. Omnes also brings us their experience with other platforms and their international perspective.”*

**KALLE PYKÄLÄ,**  
Ilmatar Chairman & Cofounder

#### Comment décririez-vous le soutien d’Omnes ?

**Kalle Pykälä :** Une alliance idéale de soutien et de liberté ! Nous sommes de vrais entrepreneurs, chez Ilmatar, et apprécions une certaine indépendance. Omnes nous apporte son expérience acquise avec ses partenaires sur d’autres plateformes projets ainsi que sa vision internationale. Ce dernier point est essentiel pour nous, car nous souhaitons nous développer en dehors de nos frontières.

**Michael Pollan :** Au-delà de l’apport financier, nous avons à cœur d’être un *sparring-partner* pour nos entrepreneurs. Il est important de pouvoir échanger librement et sans tabou avec eux, d’entretenir un dialogue constant et de faire preuve de souplesse. Quand une opportunité est à saisir, il y a parfois très peu de temps pour prendre une décision. On ne peut pas se cacher derrière des process d’investissement longs et complexes. La flexibilité est l’un de nos atouts. À plusieurs reprises, nous avons déjà eu l’occasion d’adapter notre stratégie pour répondre aux évolutions rapides du marché.

#### Pouvez-vous dire quelques mots sur votre accord récent avec Google ?

**Kalle Pykälä :** Nous sommes ravis d’avoir remporté l’appel d’offres lancé par Google portant sur le rachat de 125 MW d’électricité produite par la centrale éolienne de Piiparinmäki. Des centaines de projets étaient en lice et nous avons été choisis. C’est la preuve que la Finlande est le pays le plus compétitif d’Europe sur le marché de l’éolien.

**Michael Pollan :** On s’amuse à comparer cette victoire remportée avec Google aux JO des énergies renouvelables, que nous aurions gagnés ! Avec ce projet, nous représenterons près de 25 % de l’électricité verte achetée par Google dans les dix prochaines années en Europe. Ce succès est le résultat d’un long travail sur plusieurs mois. Ilmatar a durement travaillé pour améliorer les indicateurs économiques du projet en optimisant la disposition du site, en choisissant la technologie la plus avancée pour les éoliennes et en négociant âprement les tarifs auprès des fournisseurs.

#### How does Omnes support you?

**Kalle Pykälä :** With the ideal combination of support and freedom: we are highly entrepreneurial at Ilmatar and like a certain degree of independence. Omnes also brings us their experience with other platforms and their international perspective. This is crucial for us because we aim to expand outside Finland.

**Michael Pollan :** Besides funding, we also want to position ourselves as a sparring partner for our entrepreneurs. It is key that we are able to freely exchange ideas without taboos, nurture ongoing dialogue and be flexible. When there are opportunities to be seized, there is sometimes very little time to decide. You can’t hide behind lengthy, complex investment processes. Flexibility is one of our strengths and we have already adapted our strategy several times as the market has been moving so quickly.

#### Can you say a few words about your recent agreement with Google?

**Kalle Pykälä :** We are delighted to have reached an agreement with Google for the purchase of 125 MW of electricity produced at our Piiparinmäki wind farm. Hundreds of projects were involved in this competition and we won. This is proof that we are the most competitive wind market in Europe.

**Michael Pollan :** We always joke that winning this contract with Google is like winning the Olympic Games for renewable energy! With this project, we will represent about 25% of the green electricity Google will be purchasing in Europe over the next 10 years. The success with Google is the result of months of intense work: Ilmatar significantly improved the project’s economics by optimizing the site layout, upgrading the wind turbines to the very latest technology and negotiating very hard with suppliers.

### ILMATAR ENERGY EN CHIFFRES

#### ILMATAR ENERGY IN FIGURES

+ DE **200** MW  
DE PROJETS EN  
CONSTRUCTION  
Over 200 MW under construction

PRÈS DE **1** GW  
DE PROJETS EN  
PHASE FINALE DE  
DÉVELOPPEMENT  
Close to 1 GW late stage  
development pipeline

**20**  
COLLABORATEURS  
dotés d’une expérience de près  
de dix ans dans l’éolien en Finlande  
Ilmatar Windpower has a team of  
20 people serving Ilmatar Energy  
and close to 10 years of experience  
in Finnish wind



« Au-delà de l'apport financier, nous avons à cœur d'être un sparring-partner pour nos entrepreneurs. Il est important de pouvoir échanger librement et sans tabou avec eux, d'entretenir un dialogue constant et de faire preuve de souplesse. »

**MICHAEL POLLAN,**  
Directeur associé chez Omnes

**Quel regard portez-vous sur l'avenir de votre partenariat ?**

**Kalle Pykälä :** Nous sommes très confiants ! Nous venons de céder le projet éolien Piiparinmäki d'une capacité de 211,4 MW à Glennmont Partners, l'une des plus importantes sociétés de gestion dédiées à l'investissement dans les infrastructures d'énergie verte en Europe. Une fois opérationnel, Piiparinmäki sera l'un des plus importants parcs éoliens non subventionnés d'Europe. Cette transaction historique démontre la pertinence de notre stratégie de développer et construire ce projet dans un marché sans subvention.

**Michael Pollan :** Le marché a un potentiel énorme et évolue rapidement. Pour réussir, nous devons être les meilleurs. IImatar est totalement en phase avec notre stratégie et s'est révélé être le meilleur des meilleurs. C'est exceptionnel et ce n'est que le début !

**Are you optimistic about the future of your partnership?**

**Kalle Pykälä :** We are very optimistic about the future. We have just announced the sale of Project Piiparinmäki 211.4 MW wind farm to Glennmont Partners, one of Europe's largest clean energy fund managers. Once operational, this project will be one of the largest unsubsidised wind farms in Europe. This key transaction is a successful return on our strategic decision to market for Piiparinmäki, free of subsidies.

**Michael Pollan :** The market has huge potential and is moving fast. To be successful, you need to be the best. IImatar is totally aligned with our strategy and has proved to be the best of the best. It's exceptional and it's only the beginning!

*“Besides funding, we also want to position ourselves as a sparring partner for our entrepreneurs. It is key that we are able to freely exchange ideas without taboos, nurture ongoing dialogue and be flexible.”*

**MICHAEL POLLAN,**  
Omnes Partner



*« Le marché a un potentiel énorme et évolue rapidement. Pour réussir, nous devons être les meilleurs. Ilmatar est totalement en phase avec notre stratégie et s’est révélé être le meilleur des meilleurs. C’est exceptionnel et ce n’est que le début ! »*

*“The market has huge potential and is moving fast. To be successful, you need to be the best. Ilmatar is totally aligned with our strategy and has proved to be the best of the best. It’s exceptional and it’s only the beginning!”*

**MICHAEL POLLAN,**  
Directeur associé chez Omnes  
Omnes Partner



*« Nous avons de nombreux projets en cours. Ils contribueront à renforcer notre compétitivité et notre différenciation vis-à-vis des autres développeurs, notamment dans la façon de produire les énergies renouvelables dans le futur. Nous sommes sur la bonne voie pour réaliser notre objectif de 1 GW éolien ; une ambition que nous avons définie lors de la création de la joint-venture. »*

*“We have many projects which will increase our competitiveness and differentiate us from other developers in how renewables are built in the future. We are on track to delivering the 1 GW ambition; a challenge we set ourselves at the start of the joint venture.”*

**KALLE PYKÄLÄ,**  
Président cofondateur d’Ilmatar  
Ilmatar Chairman & Cofounder



# QUESTIONS



à Rémi Aubert,  
Président cofondateur d'AB Tasty  
Meeting Rémi Aubert,  
CEO cofounder of AB Tasty

*Fondé en 2011, AB Tasty, leader européen du testing et de la personnalisation de contenus, croît de 100 % par an. Certains pourraient s'étourdir d'un tel succès. Ce n'est pas le cas de son Président cofondateur, Rémi Aubert, animé comme au premier jour par la confiance et la bienveillance.*  
*Founded in 2011, AB Tasty, the European leader in user testing, user experience, and personalization, is growing at 100% a year. That would be enough to turn the heads of many entrepreneurs but not Rémi Aubert, who remains as eager and good-natured as ever.*

## Comment est née l'idée de créer AB Tasty aux côtés d'Alix de Sagazan ?

Après avoir travaillé deux ans et demi dans une société d'acquisition de trafic sur internet, je suis arrivé au constat suivant : 50 % des internautes renvoyés sur un site consultent une page web, mais n'y restent pas. Les investissements de publicité engagés par les entreprises ne sont donc pas correctement rentabilisés. J'ai compris que l'enjeu n'était pas d'acquérir du trafic mais d'optimiser le parcours de l'internaute. C'est ce qui m'a donné envie, aux côtés d'Alix de Sagazan, de créer ma propre entreprise dédiée à l'amélioration du taux de conversion des entreprises. Alix est une amie de longue date, sans qui je n'aurais jamais réussi l'aventure. Nous sommes complémentaires et surtout, partageons les mêmes valeurs personnelles : l'humain, la bienveillance, le bien-être au travail. Ces valeurs communes facilitent la prise de décision dans les situations difficiles. Notre management n'est pas directif, mais basé sur la confiance et l'autonomie. Je pense que c'est essentiel avec cette nouvelle génération de collaborateurs en quête de sens et d'impact.

## How the idea to create AB Tasty with Alix de Sagazan was born?

After working two and a half years in an Internet traffic acquisition company, I made an observation: 50% of website visitors look at one page but don't stay on the site. So corporate advertising isn't really profitable. I realised that the game wasn't about increasing traffic but in optimizing the customer's journey. And that led me to create, along with Alix de Sagazan, my own company dedicated to improving the conversion rate of companies. Alix is a long-time friend, and without her I would have never made a success of this adventure. We're complementary and above all we share the same personal values: a benevolent workplace where the accent is on the human and well-being. Sharing these values makes it easier to make decisions in difficult situations. Our management isn't overly prescriptive, but based on confidence and autonomy which I think is essential for a new generation of employees looking to give sense to their work and to have an impact.

## 100 % de croissance annuelle, des effectifs qui doublent chaque année : comment gérer cette hypercroissance ?

Nous avons été surpris par notre succès. De dix salariés, nous sommes passés à 50, puis à 100. Aujourd'hui, nous sommes plus de 200. Chaque étape de développement soulève de nouveaux enjeux. Ce sont des étapes de structuration très différentes, qui nécessitent la mise en place de processus. Vous pensez à chaque fois que le plus difficile est derrière vous. Ce n'est pas le cas ! Les relations humaines changent... en tant que fondateur, j'ai noué des relations très personnelles avec les collaborateurs présents au début de l'aventure. La charge de travail et le niveau de stress restent très élevés. Je ne peux m'empêcher d'être constamment monopolisé intellectuellement par mon travail. Cependant, j'ai toujours attaché beaucoup d'importance à ma vie personnelle et je découvre les joies d'être un jeune papa ! Et après plusieurs années de pause, j'ai même repris le triathlon.

### Pourquoi avoir choisi Omnes ?

Pour moi, une levée de fonds, c'est intuitu personae. Nous avons vu en Xavier Brunaud et Marc Gasser des professionnels de confiance avec qui nous pourrions construire des relations solides à long terme. C'est autant leur vision du marché que leur personnalité droite et transparente, qui nous ont séduits. Nous apprécions leur prisme en tant qu'investisseurs et leur capacité à nous donner un contre-avis si besoin.

*“I'm fortunate to be on a constant learning curve. Each step is different and allows me to learn new jobs: fundraiser, recruiter, manager, and developer...”*

*« J'ai la chance d'être sur une courbe perpétuelle d'apprentissage. Chaque étape est différente et me permet d'apprendre de nouveaux métiers : levée de fonds, recrutement, gestion, développement... »*

### With an annual growth rate of 100% and the number of employees doubling each year: how did you manage such rapid growth?

We've been surprised by our own success. From 10 employees at the outset, we've gone to 50, then 100, and now 200. Each step of our development has raised new challenges and required coming up with new processes. You think each time that the most difficult part is behind you, but it's never the case! Relationships change, for example. As a founder, I've enjoyed close personal ties with employees from the very beginning. The workload and level of stress remain very high, it's hard not to be intellectually monopolised by work. Yet I've always attached great importance to my personal life: right now I'm discovering the joys of being a young father! And after a break that lasted several years, I've even taken up triathlons again.

### Why did you choose Omnes?

For me, a fundraising is intuitu personae. In Xavier Brunaud and Marc Gasser, we saw people we trusted and with whom we could build solid, long-term relationships. It's as much about their view of the market as well as their upright, transparent personalities that attracted us. We appreciate the prism they bring as investors and their ability to give us a contrary opinion if they deem it necessary.

# Les nouveaux enjeux de la cybersécurité

THE NEW CHALLENGES OF CYBERSECURITY

*Avec la numérisation croissante de l'économie et l'interconnexion mondiale, les enjeux de cybersécurité n'ont jamais été aussi importants. Ils mobilisent une grande variété d'acteurs du secteur public et privé dans le monde entier. Au lendemain du rachat de Sentryo, l'une des pépites françaises de la cybersécurité industrielle, par le géant américain Cisco, Omnes apporte son éclairage sur ce secteur en plein essor, au cœur de son expertise Deep Tech.*

*With the growing digitalisation of the economy and worldwide interconnection, the challenges of cybersecurity are more significant than ever before. They concern a wide variety of players in both the public and private sectors of the economy the world over. Following the acquisition of Sentryo, a French start-up in industrial cybersecurity, by American IT giant Cisco, Omnes sheds some light on this booming sector, which is at the heart of its Deep Tech expertise.*



Nous vivons dans un monde hyperconnecté, du commerçant de quartier à la multinationale en passant par les services publics, les réseaux industriels et les particuliers. Tous ces acteurs utilisent des logiciels connectés au réseau. Inévitable à l'heure de la transformation numérique, cette interconnexion mondiale accentue la vulnérabilité des acteurs économiques, mais aussi des particuliers ou des nations, aux risques de cyberattaques. Chaque nouvelle connexion à un réseau offre des possibilités supplémentaires d'intrusion aux cyberattaquants. Vol d'informations, atteinte à l'image, détournement de fonds, utilisation frauduleuse de données, ralentissement de la production, indisponibilité d'un site web, sabotage, les motivations des auteurs sont multiples et les conséquences peuvent être dramatiques pour les entreprises. En 2017, le virus « NotPetya » a infecté des centaines de milliers d'ordinateurs dans le monde. Il aurait coûté jusqu'à 300 millions de dollars de perte au géant du transport maritime Maersk, qui a failli perdre son système informatique. Saint-Gobain, autre victime de « NotPetya », a, lui aussi, payé une lourde facture.

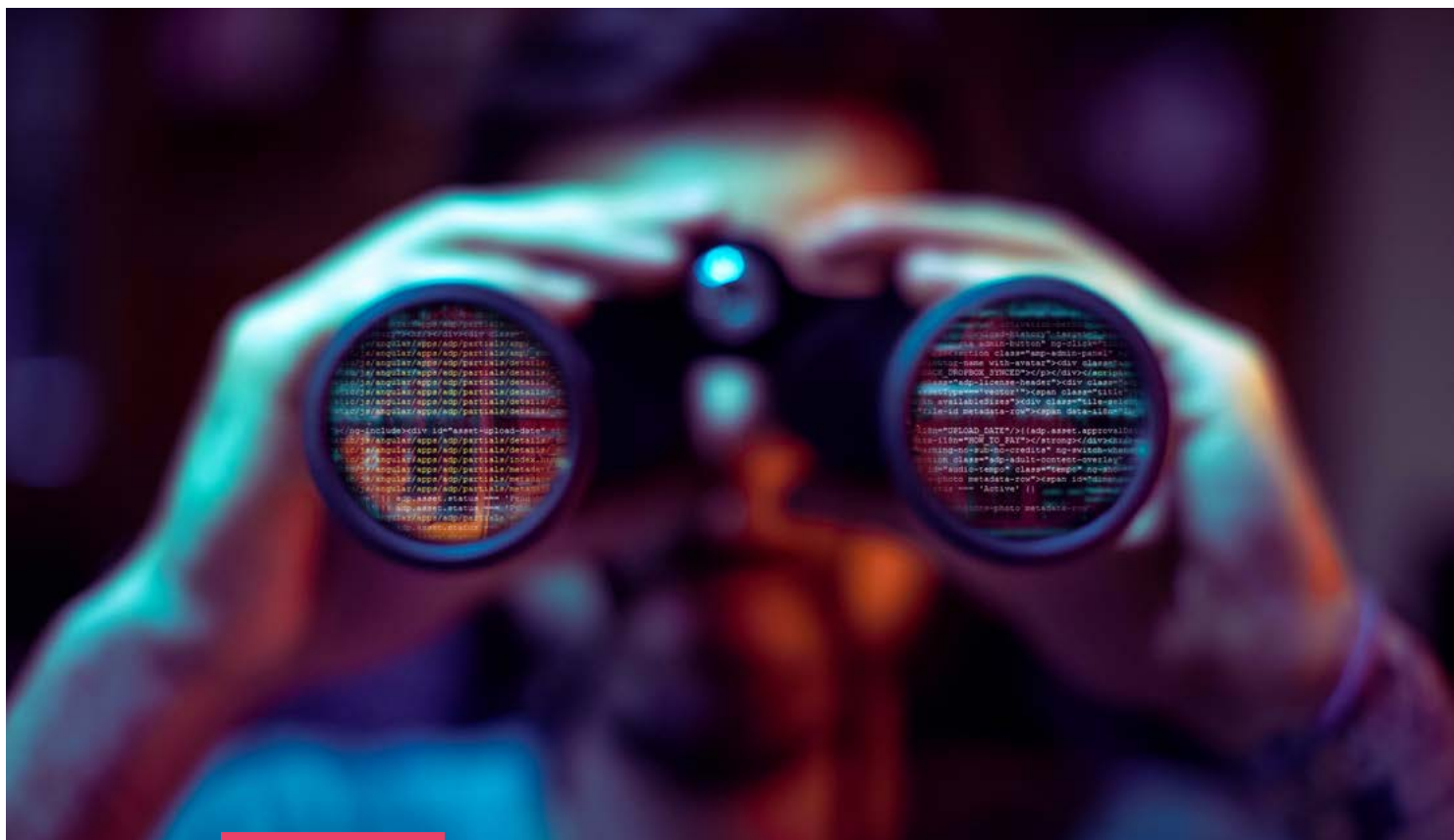
We live in a hyper connected world. From the corner shop to the multinational, public services, industrial and private networks, all economic players use software connected to a network. This worldwide interconnection is inevitable at a time of digital transformation, but it also increases the vulnerability of public and private figures, as well as countries, to cyber-attacks. Each new connection to a network offers cyber attackers new possibilities of intrusion. Cyber attackers have a wide range of motives - to steal information, damage an image, misuse funds, fraudulent use of data, slow down production, bring a website down, sabotage - and the consequences for companies can be dramatic. In 2017, the "NotPetya" virus infected hundreds of thousands of companies across the world. It cost Maersk, the marine transport giant, nearly \$300 million and nearly knocked out its IT system. Saint-Gobain, another victim of "NotPetya", also paid a heavy price.

## À GRANDE MENACE, FORTE CROISSANCE

The higher the risk, the stronger the growth

Les entreprises françaises ont pris la mesure du danger et fait de la cybersécurité leur priorité absolue. Elles lui consacrent une part de plus en plus importante de leur budget informatique. Mais pas suffisante. En Europe, les entreprises investissent environ 4 % de leur budget informatique en sécurité, contre 12 % en Corée du Sud, en Israël et à Singapour. D'après l'édition 2019 du rapport du cabinet Deloitte « Enjeux Cyber », 75 % des entreprises interrogées estiment ne pas disposer des ressources et des compétences nécessaires pour faire face aux menaces pesant sur leurs systèmes OT (*operational technology*). Avec de tels besoins en cybersécurité, le marché devrait continuer sa croissance à deux chiffres. Composé de start-up telles que Sentryo et Gatewatcher, mais aussi de grands acteurs comme Atos ou Thales, ce marché atomisé développe de multiples technologies associées à des risques différents. Chaque sous-marché a sa propre dynamique. Certains vont disparaître, d'autres sont en pleine croissance, comme la sécurité des systèmes industriels.

French companies have assessed the danger and made cybersecurity an absolute priority, allotting an increasing portion of their IT expenses. But it's still not enough. In Europe, companies invest 4% of their IT budgets in security, compared with 12% in South Korea, Israel, and Singapore. According to the 2019 edition of a report by Deloitte on "Smart Cyber", 75% of companies surveyed said they lacked the necessary resources and capabilities to confront the threats to their OT (*operational technology*) systems. Given the need for cybersecurity, the market should keep growing at double-digit rates. Composed of start-ups, such as Sentryo and Gatewatcher, but also big players such as Atos and Thales, this fragmented market is developing a number of technologies to tackle different risks. Each market segment has its own dynamic: some will disappear, while others are growing strongly, such as industrial systems security.



## UN FORMIDABLE TERRAIN D'INVESTISSEMENT

### A great place for investment

Marché en forte croissance, solides barrières à l'entrée, technologies disruptives... la cybersécurité réunit tous les ingrédients pour être un domaine d'investissement ultra-attractif. « Chez Omnes, nous sommes très attentifs à ce secteur et nous nous y intéressons depuis de nombreuses années, souligne Fabien Collangettes, Directeur de participations chez Omnes. C'est un secteur en constante évolution qui n'en est qu'à ses prémices. Nos choix d'investissement se sont révélés particulièrement judicieux : après DenyAll racheté par l'Allemand Rohde & Schwarz, Sentryo, pionnier des solutions de cybersécurité de l'internet industriel, a été repris par Cisco six mois après notre entrée au capital. »

With strong growth, solid barriers to entry, and disruptive technologies, cybersecurity has all the elements necessary for a highly attractive area of investment. "At Omnes, we've always paid close attention to this sector," says Fabien Collangettes, Principal, Omnes. "It's a burgeoning sector with promising opportunities. Our investment choices have turned out to be particularly sound. After DenyAll, acquired by the German company Rohde & Schwarz, Sentryo, a pioneer in Industrial Internet cybersecurity, was bought by Cisco six months after we became a shareholder."

« Nous avons franchi une nouvelle étape avec Omnes. Le rapprochement avec Cisco va nous permettre de changer de dimension et de déployer plus rapidement notre solution à l'échelle mondiale. C'est la démonstration de la qualité de notre technologie et de nos équipes d'excellence. »

“Omnes has allowed us to reach a new stage. The acquisition by Cisco will now make it possible to change dimension and to roll out much more rapidly our solution at a global level. It's proof of the quality of our technologies and the excellence of our teams.”

**Thierry Rouquet,**  
Président cofondateur de Sentryo  
CEO cofounder, Sentryo

# UNE NOUVELLE DIMENSION POUR SENTRYO

## A new dimension for Sentryo

Créé en 2014, Sentryo est positionné sur le segment hyperporteur de la cybersécurité de l'internet industriel. Sa solution ICS CyberVision permet aux industriels de maintenir l'intégrité de leurs réseaux de contrôle industriel et de maîtriser les potentiels risques cyber auxquels ils sont exposés. « Il y a cinq ans, personne ne pensait à la sécurité des systèmes industriels, explique Thierry Rouquet, Président cofondateur de Sentryo. Nous avons été l'une des rares entreprises à nous lancer sur ce créneau émergent pour anticiper ce besoin grandissant. Peu de concurrents dans le monde offrent un niveau de développement semblable à celui de Sentryo. » Si Sentryo venait de boucler un tour de table de 10 millions d'euros auprès d'investisseurs européens, la pépite française avait besoin de fonds bien plus importants pour commercialiser ses logiciels à l'échelle mondiale. « Déployer une solution de surveillance des réseaux de contrôle sur des systèmes critiques, à grande échelle en environnement industriel, demande du temps », souligne Thierry Rouquet.

Founded in 2014, Sentryo is positioned within the highly attractive market of Industrial Internet cybersecurity. ICS CyberVision provides control engineers with a detailed view of all equipment in their industrial networks and their communication flows to control the potential cyber risks to which they are exposed. "Five years ago, no one was thinking about the security of industrial systems," explains Thierry Rouquet, CEO cofounder of Sentryo. "We were one of the few companies to get into this emerging market niche in anticipation of growing demand. Few of our competitors in the world have developed as quickly as Sentryo." Sentryo recently raised €10 million among European investors, but the French start-up needs even more capital to market its software on a global level. "It takes time to roll out a network monitoring and threat intelligence platform for critical systems on an industrial level," adds Thierry Rouquet.



# LA FRANCE, UN MARCHÉ D'AVENIR

## France, a market of the future

Pour Omnes, ce rachat de Sentryo par Cisco prouve l'attractivité de la France dans le domaine si pointu de la cybersécurité. C'est un excellent signal qui devrait attirer l'attention des investisseurs du monde entier sur les start-up françaises de cybersécurité. « Nous espérons investir prochainement dans des entreprises positionnées sur des domaines stratégiques comme la protection des objets connectés, les simulations d'attaques, mais aussi la formation, conclut Fabien Collangettes. En effet, face à des menaces toujours plus sophistiquées, les logiciels de sécurité évoluent rapidement. Nous avons besoin d'experts capables de créer des logiciels ultrasophistiqués, mais aussi de les utiliser et de les déployer. »

For Omnes, the acquisition of Sentryo by Cisco proves the attractiveness of France in the advanced sector of cybersecurity. It is an excellent sign that should attract investors the world over to French start-ups. "We hope to invest soon in companies positioned on strategic areas such as the protection of connected objects, simulated attacks, as well as training," says Fabien Collangettes. "In the face of increasingly sophisticated threats, security software is evolving rapidly. We need experts who can create ultra sophisticated software, but also know how to use and roll them out."

## LA CYBERSÉCURITÉ, C'EST QUOI ?

### What is cybersecurity?

Le fait pour un système d'information d'être capable de résister à des événements issus du cyberspace, susceptibles de compromettre la disponibilité, l'intégrité ou la confidentialité des données stockées, traitées ou transmises et des services connexes que ces systèmes offrent ou qu'ils rendent accessibles (ANSSI<sup>(1)</sup>).

(1) Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information.

The ability of an IT system to resist attempts in cyberspace to compromise the availability, integrity, or confidentiality of data stored, treated or transmitted and related services that these systems offer or make accessible (ANSSI<sup>(1)</sup>).

(1) Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information (National Cybersecurity Agency of France).

**134**

**start-up cybersécurité en France,  
ce qui représente 25 start-up  
de plus qu'en janvier 2018**  
(Wavestone, Radar 2019 des start-up  
cybersécurité françaises, septembre 2019)

*134 cybersecurity start-ups in France,  
representing 25 start-ups more than  
in January 2018*  
(Wavestone, Cybersecurity Radar 2019, September 2019)

Près de **80 %**

**des entreprises ont subi  
une cyberattaque en 2018**  
(CESIN, Baromètre de la cybersécurité  
des entreprises, janvier 2019)

*Nearly 80% of companies were victims  
of a cyber-attack in 2018*  
(CESIN, Barometer of corporate cybersecurity,  
January 2019)

**32 %**

**des entreprises considèrent que  
les mesures de sécurité mises en place  
dans leur organisation ne sont pas  
adaptées à leur stratégie de  
développement et de commercialisation  
de produits connectés**  
(Deloitte, rapport Enjeux Cyber 2019,  
février 2019)

*32% of companies think that security measures  
put into place in their organisation are not  
adapted to their development strategy and  
to the marketing of connected objects*  
(Deloitte, Smart Cyber 2019,  
February 2019)



# Le point de vue

THE VIEW OF

Jacques Sebag,  
ancien CEO DenyAll  
former CEO DenyAll

## Un enjeu de souveraineté et de sécurité nationale

« Si la cybersécurité a toujours existé, elle évolue aujourd'hui rapidement car la surface d'exposition aux risques cyber ne cesse d'augmenter. Cloud, explosion des objets connectés, automatisation des systèmes industriels, interconnexion des systèmes d'information... notre environnement est de plus en plus connecté et interconnecté. Les risques s'intensifient pour les entreprises, mais aussi pour les nations qui redoutent, elles aussi, des cyberattaques. En France, le Directeur général de l'ANSSI, Guillaume Poupard, a évoqué sa crainte numéro un : le sabotage d'une infrastructure vitale par un État. L'État français prend ces menaces très au sérieux et impose des obligations sécuritaires strictes aux « OIV », une liste de plus de 200 « opérateurs d'importance vitale » privés et publics, dont les activités sont jugées indispensables au bon fonctionnement et à la survie de la nation.

Le marché français de la cybersécurité est donc en forte croissance. Toutefois, pour se déployer comme il le devrait, ce secteur a besoin de plus de financement. Nous n'arriverons pas à nous défendre à l'échelle nationale, il faut plus de coopération européenne et des financements paneuropéens. La montée en compétence est un autre enjeu clé. Nous avons besoin de plus de développeurs et de plus d'ingénieurs spécialisés en cybersécurité. L'Éducation nationale et les écoles doivent renforcer leur offre de formation pour créer un vivier de compétences, d'hommes et de femmes, capables de répondre aux enjeux de cybersécurité de demain. Je suis confiant. Le marché de la cybersécurité évolue dans la bonne direction, avec une prise de conscience au plus haut niveau des entreprises et de l'État. Cependant, il faut aller plus vite encore. C'est un enjeu fondamental de souveraineté nationale. »

« La montée en compétence est un autre enjeu clé. Nous avons besoin de plus de développeurs et de plus d'ingénieurs spécialisés en cybersécurité. »

“Improving our abilities is of the essence. We need more developers and engineers specialised in cybersecurity.”

## A challenge for sovereignty and national security

“Cybersecurity has always existed, but it is growing rapidly today because the exposure surface to cyber risks is increasing so quickly. The cloud, an explosion of connected objects, the automation of industrial systems, the interconnection of IT systems; our environment is more and more connected and inter-connected. The risks are intensifying not only for companies but also for nations who fear cyberattacks. In France, Guillaume Poupard, Director General of ANSSI, mentions his number one fear: the sabotage of a country's vital infrastructure. The French government takes these threats very seriously and has imposed strict security requirements on the “OIV”, a list of more than 200 public and private “Operators of Vital Importance” whose activities are considered indispensable to the country's correct functioning and survival.

The French market for cybersecurity is growing rapidly. However, in order to roll out solutions, the sector will require more financing. We can't do this on a national level; we need more European cooperation and investment. Improving our abilities is of the essence. We need more developers and engineers specialised in cybersecurity. Our school system must offer more training in order to create a talent pool of men and women who can respond to the challenges tomorrow of cybersecurity. I remain confident. The cybersecurity market is evolving in the right direction, with awareness at the highest level of companies and the government. Still, we have to go even further. This is a fundamental challenge to our national sovereignty.

# Nouveau paradigme : les énergies renouvelables dans un monde sans subvention

A NEW PARADIGM: RENEWABLE ENERGY IN A WORLD WITHOUT SUBSIDIES

*Le coût de production des énergies renouvelables baisse d'année en année, permettant un déploiement sans soutien public sur le marché européen. Une tendance qui devrait se poursuivre. Explications.*

*The cost of producing renewable energy declines every year, allowing a deployment without public support within the European market. A trend that should continue. Explanation.*

## De la dérégulation des marchés...

Pendant de nombreuses années, les producteurs d'énergies renouvelables ont profité de subventions gouvernementales pour financer leurs lourdes infrastructures. Progressivement, le cadre réglementaire européen évolue vers une dérégulation accrue des marchés et une suppression de ces subventions.

## ... à une compétitivité accrue des énergies renouvelables...

Ce passage à un « vrai marché » remet en cause les positions concurrentielles acquises par des acteurs qui évoluaient dans un système protégé. Désormais, seuls les meilleurs projets vont survivre. Pour s'imposer durablement, les producteurs d'énergies renouvelables doivent renforcer leur compétitivité.

## ... et une baisse des coûts de production

Ce changement de paradigme nécessite des réductions de prix drastiques permises par des économies d'échelle et des projets aux qualités intrinsèques excellentes. Selon l'Agence internationale de l'énergie renouvelable (IRENA), l'ensemble des technologies renouvelables seront compétitives par rapport aux énergies fossiles d'ici 2020. Le prix de marché s'établit désormais autour de 50 euros le MWh en Europe. Dans les pays où Omnes opère via ses fonds Capenergie, les projets ont déjà atteint le seuil de compétitivité.

## Market deregulation...

For many years, renewable energy producers benefited from government subsidies in order to finance heavy infrastructure. The European regulatory environment has progressively evolved towards increased market deregulation and abolishment of subsidies.

## ... increased competition of renewable energy...

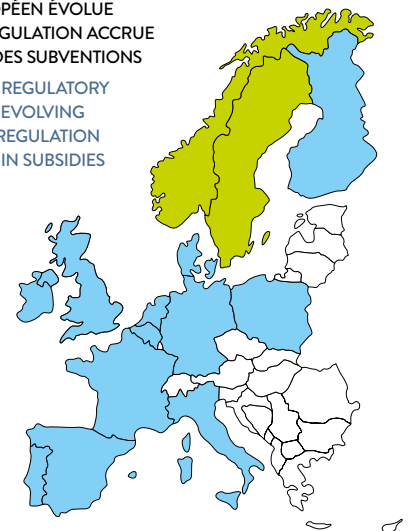
The shift to a "real market" calls into question the competitive positions gained by players that have evolved in a protected system. From now on, only the best projects will survive. To thrive, renewable energy producers will have to reinforce their competitiveness.

## ... and lower production costs

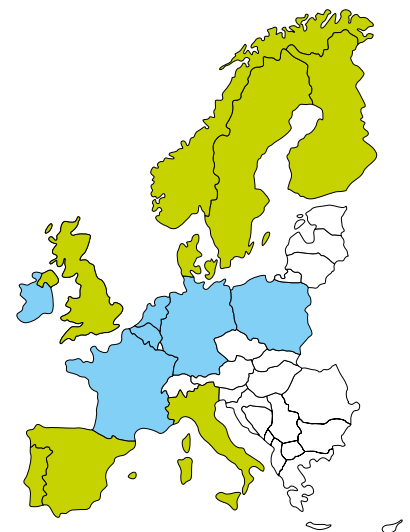
This new paradigm requires drastic price reductions made possible from economies of scale and excellent intrinsic qualities. According to the International Renewable Energy Agency (IRENA), all renewable technologies will be competitive compared to fossil fuels by 2020. The market price in Europe has stabilised around €50 per MW/h. In countries where Omnes operates its Capenergie funds, projects are already competitive.

LE CADRE EUROPÉEN ÉVOLUE VERS UNE DÉRÉGULATION ACCRUE ET UNE BAISSE DES SUBVENTIONS  
THE EUROPEAN REGULATORY FRAMEWORK IS EVOLVING TOWARDS LESS REGULATION AND A DECLINE IN SUBSIDIES

2015



2018



■ Marché principalement subventionné  
The largely subsidised market

■ Marché principalement non-subventionné  
The largely unsubsidised market

# Quels sont les facteurs de baisse du coût des énergies renouvelables ?

WHAT ARE THE FACTORS IN THE DECLINING COST OF RENEWABLE ENERGY?

## Augmentation de la production électrique

Efficacité accrue des cellules photovoltaïques, augmentation de la taille des pales, réduction des pertes d'électricité, etc.

## Increased electrical production

Higher efficiency of solar panels, larger blade sizes, reduction in energy losses, etc.

## Augmentation de la durée de vie des appareils

Meilleure connaissance des produits, amélioration de l'entretien et de la maintenance des machines

## Longer life cycle of appliances

Better understanding of products, improved machine maintenance

## Baisse des coûts de matériel

Progrès technologiques et effets d'échelle

## Lower equipment costs

Technological progress and economies of scale

## Baisse des coûts de financement

Maturité du marché vis-à-vis de ce type d'investissement

## Lower financing costs

Market maturity regarding this type of investment

# 85 %

**C'EST LA BAISSÉ DU TARIF D'ACHAT DE L'ÉLECTRICITÉ SOLAIRE EN 10 ANS (2008/2018)**

85%

The decline in the purchase price of solar energy over 10 years (2008/2018)

(source Omnes)

# 20 GW

**C'EST L'AUGMENTATION ANNUELLE DE LA CAPACITÉ EUROPÉENNE D'ÉNERGIE RENEWABLE ESTIMÉE ENTRE 2020 ET 2030**

20 GW

The estimated annual increase in European capacity of renewable energy between 2020 and 2030

# 30 %

**C'EST LA BAISSÉ DU TARIF D'ACHAT DE L'ÉLECTRICITÉ ÉOLIENNE EN 10 ANS (2008/2018)**

30%

The decline in the purchase price of wind electricity over 10 years (2008/2018)

# SCOPE

Retrouvez également  
l'actualité d'Omnes,  
ses partenaires et son marché,  
en version digitale sur le site :  
Get all the latest from Omnes,  
our partners and our markets  
in digital form on the website:

[omnescapital.com](https://omnescapital.com)

et dans *Scope News*,  
notre newsletter d'information.  
and in *Scope News*,  
our regular newsletter.



OMNES